**Клубная работа в ДОУ.**

**Цель клуба психологического общения**: сохранение психологического здоровья педагогов ДОУ и профилактика эмоционального выгорания.

**Задачи**: 1. Создать условия для повышения уровня стрессоустойчивости педагогов.

2. Повышение эмоционального тона ( радость и интерес).

Этапы работы.

Клуб психологического общения в нашем дошкольном учреждении начал работать в сентябре 2009 г. Что послужило этому? Наверное то, что работники ДОУ имеют дело с самым хрупким материалом - это детские души. Очень важно, чтобы и воспитатели и помощники воспитателей шли на работу с открытым сердцем, хорошим настроением, с творческим подъемом. Если работник в плохом настроении, то падает производительность труда. Если же воспитатель не в духе, то это крайне недопустимо. И даже, если, вполне земные проблемы волнуют воспитателей и помощников воспитателей, они должны быть всегда добрыми и ровными, эмоциональными и терпеливыми. Именно поэтому и был создан клуб психологического общения «Зебра». Далее клуб в своей работе расширил рамки. Если начинал он работать только с работниками ДОУ, то затем здесь частыми гостями стали родители наших воспитанников.

* На заседаниях клуба рассматриваются такие темы :
* «Ребенок в неполной семье»
* «Как на самом деле любить детей»
* «Новинки педагогической литературы».

Один мудрый человек сказал: «Счастлив тот, кто с радостью идет на работу и с радостью возвращается домой». Эти слова мы взяли девизом нашего клуба. Самое первое занятие я начала с вопроса «Кого вы больше любите?» Самые разные ответы были и только одна воспитательница сказала «Я люблю себя». Тема занятия всплыла сама собой.

* «Я самая обаятельная и привлекательная»

Темы последующих занятий самые разнообразные:

* «Исцели себя сам»
* «Стратегии финансовой состоятельности»
* «Конкурс «Супербабушка»
* «Самая обаятельная и привлекательная»
* «Зачем нужны бабушки и дедушки современному ребенку».

Каждое заседание заканчивается чаепитием, ведь кабинет психолога – это кабинет эмоциональной разгрузки, медитации.

А вот правила, которые члены клуба взяли на вооружение, они помогут всем:

* Любите своих близких
* Помогайте другим людям
* Постарайтесь быть счастливыми
* Будьте физически активны
* Внесите в свою жизнь элемент новизны
* Не впадайте в отчаяние, если временами чувствуете себя глубоко несчастными.

У психологов есть понятие «психологического маятника», т.е., если сегодня плохо, то обязательно скоро будет хорошо. С этим связано название клуба «Зебра».

**Тема заседания клуба психологического общения на тему:**

**«Стратегии финансовой состоятельности»**

Психологи из Новосибирска М.Ф. Горлова и Р.П. Ефимкина описывают несколько стратегий финансовой состоятельности. Они проводят аналогию между процессами пищеварения и зарабатыванием - тратой денег. "Родители вначале обучают ребенка есть пищу, но потом они должны обучить его добывать и есть пищу в "социальных джунглях", т. е. уметь планировать, зарабатывать и оптимально тратить деньги. По тому, как проходит процесс пищеварения, можно понять здоров ребенок или нет. И точно так же- по тому, как обходится с деньгами взрослый, можно понять, состоятелен он или нет. Авторы выделяют 8 финансовых стратегий, которые зависят от трех основных параметров: сколько человек планирует заработать, сколько зарабатывает в реальности, и сколько на что тратит.

* «Горка». Эта стратегия принадлежит человеку, который зарабатывает больше, чем планирует, и при этом мало тратит. В метафоре еды это звучит так: «У меня плохой аппетит, я добываю много еды, но я голодаю». Эти люди не осознают своих реальных возможностей.
* «Ямка». Это человек, который планирует заработать много, почти ничего не зарабатывает в реальности и при этом много тратит.
* «Дно». Обладатели данной стратегии планируют заработать очень большую сумму денег, в реальности ничего не зарабатывают и ничего не тратят.
* «Спуск». Эта стратегия похожа на предыдущую тем, что ее обладатели так же планируют заработать много денег, в реальности зарабатывают примерно половину и мало тратят.
* «Равнина». Обладатели этой стратегии зарабатывают ровно столько, сколько планируют, и все заработанное тратят.
* «Подьем». Люди этой стратегии планируют заработать мало, в реальности зарабатывают вдвое больше, но тратят еще больше.
* «Обрыв». Это люди, которые планируют заработать много денег, реально их зарабатывают, но ни на что их не тратят.
* «Норма». Люди этой стратегии придерживаются слующего утверждения: «Я знаю сколько мне надо - я зарабатываю столько, сколько мне надо, а трачу таким образом, что остается запас на непредвиденные обстоятельства».

Составила педагог-психолог МБДОУ №6 «Незабудка»: Гильванова Э.А.